実践型ビジネス講座

KEN'S MARKETING



COURSE B003

ネゴシエーション実践講座

駆け引きに頼らず「最大利益」を獲得する実践的交渉術　6時間/3時間

講座概要

本講座は、相手を打ち負かすのではなく、お互いの利益を最大化する「賢明な合意（Win-Win）」を形成するための実践的なネゴシエーション（交渉）技術を学ぶ講座です。交渉の基本プロセスである「準備・ヒアリング・条件交渉」を体系的に解説し、二者択一やアンカリングといった「交渉の罠」への対処法を学びます。また、ZOPA（交渉ゾーン）やBATNA（最善の代替案）の事前設定、DESC法による感情に配慮した提案手法、さらには返報性の法則や行動経済学（松竹梅の法則など）を応用した心理的テクニックまで、実際のビジネスシーンで即使える交渉スキルを事例を交えて習得します。

講座のポイント

- **勝ち負けではなく、双方が納得するWin-Winの合意を形成する手法がわかる。**
- **ZOPAやBATNAを設定し、不利な条件で妥協しない強固な事前準備ができる。**
- **相手の「立場（要求）」の裏にある「真の利害・ニーズ」を引き出す技術が身につく。**
- **行動経済学などの心理的アプローチを使い、交渉を有利に進めるテクニックがわかる。**

こんな方におすすめ

- 相手の要求に押し切られ、つい不利な条件で仕事を引き受けてしまう方。
- 単なる値引き合戦ではなく、付加価値を認めてもらう交渉がしたい方。
- 交渉の場で焦ってしまい、冷静な状況判断や適切な切り返しができない方。
- 長期的な信頼関係を崩さずに、自分の要求も論理的かつ確実に通したい方。

期待される効果

- アンカリングや二者択一などの「交渉の罠」にハマらず、冷静に対処できる。
- 事前に撤退ライン（BATNA）を決めることで、毅然とした態度で交渉に臨める。
- DESC法を用いて、相手の感情を害さずに自分の要望を論理的に伝えられる。
- ドア・イン・ザ・フェイスなどの心理的手法で、相手から譲歩を引き出しやすくなる。

講座カリキュラム

01 **交渉とは（合意形成のプロセスとWin-Winの重要性）**
02 **交渉の基礎知識（交渉の罠と基本原理・BATNA・ZOPA）**
03 **交渉準備（戦略の立案と目標・アンカリングの設定）**
04 **ヒアリング（質問技法を活用した真のニーズの把握）**
05 **条件交渉（DESC法による提案と合意の調整）**
06 **交渉テクニック（心理的アプローチと行動経済学の応用）**

講座の詳細な内容は、KEN'sマーケティングのWebサイトからご確認いただけます。

https://www.kensmktg.com

KEN'S MARKETING

© KEN's Marketing All Rights Reserved.